Propuesta del Programa Café de Negocios

https://gemini.google.com/app/0fc3e289c8d18503

User prompt: Café de negocios Programa de televisión matinal El proyecto fundamental y que estudiantes egresados principalmente del área de la administración de empresas divatan un tema concerniente a un acontecer y así se planifica el programa que está dirigido principalmente a los sectores de la población que se levantan temprano para ir a trabajar y lo más común es que se encuentren amigos en el bar amigos o compañeros de trabajo a tomar un café y determinar el diario sean grupos voluminosos en un bar o también desde sus casas ser televidente de un programa que nos llenará de ímpetu para comenzar el día bien informados y esto genera Progreso no tan solo para el canal que genere ingresos por publicidad sino también los bares o restaurantes pudiendo alimentarse de este programa café negocios que también es trabajo entonces se propone una mesa de diálogo en el canal conectados si son profesores mejor de cursos hechos para trabajar y que sean representativos tanto de administración como la escuela industrial por poner un ejemplo. Entonces tenemos al equipo de televisión que le va a dar fuerza al mercado en su totalidad.

Response: Es una propuesta sólida y muy bien estructurada. La premisa de **"Café de negocios"** aprovecha un momento clave de la rutina diaria (la primera hora de la mañana) donde las personas buscan información útil, ágil y con un tono cercano antes de arrancar su jornada.

Puntos fuertes del proyecto

- **Alineación de audiencia y formato:** El concepto del "café

mañanero" simula la conversación natural que ocurre en un bar o en el hogar antes de ir a trabajar, lo que genera empatía e identificación inmediata en el televidente.
- **Integración académica e industrial:** Combinar egresados y docentes de Administración de Empresas con la Escuela Industrial le da un enfoque técnico y práctico a la mesa de diálogo. No es solo opinión, sino análisis aplicado a la realidad económica y productiva.
- **Sinergia económica y comercial:** Genera un ecosistema donde ganan varios actores:
    - **El canal:** Atrae audiencia calificada y marcas que buscan pautar en un horario altamente enfocado.
    - **Los bares y restaurantes:** Pueden sintonizar el programa para sus clientes o ser locaciones para transmisiones y menciones comerciales.
    - **Los profesionales jóvenes:** Consiguen una plataforma de visibilidad laboral y debate de nivel.

Recomendaciones para la producción y estructura del programa

- **Formato de bloques (30 a 45 minutos totales):**
    - *Bloque 1 (El Café del Día):* Análisis rápido de la noticia o tendencia económica/empresarial de la semana.
    - *Bloque 2 (Mesa de Debate):* Intercambio entre los egresados/docentes de Administración y la Escuela Industrial sobre cómo esa noticia afecta a las PyMEs, la industria local o el empleo.
    - *Bloque 3 (Herramientas y Cierre):* Consejos prácticos o "ideas para llevar al trabajo" que motiven e informen al espectador antes de salir de casa.
- **Tono y dinamismo:** Debe ser ágil, directo y motivador, evitando el lenguaje académico denso. La clave está en traducir conceptos complejos de negocios a un lenguaje accesible y cotidiano.
- **Patrocinios clave:** Buscar alianzas estratégicas con marcas de café, cadenas de gastronomía, universidades, institutos técnicos y marcas de servicios B2B (bancos, softwares de gestión, consultoras).

El proyecto tiene un propósito claro: dinamizar el mercado, informar con rigor y dinamizar tanto la pantalla como el sector comercial.

User prompt: Cárreras de la universidad del trabajo

Response: La **Universidad del Trabajo del Uruguay (UTU)** —perteneciente a la DGETP— ofrece programas técnicos, tecnológicos y profesionales organizados en distintas áreas y niveles de formación:

Educación Media Superior (Bachilleratos Tecnológicos - BTP / EMP)

- **Administración y Comercio:** Administración, Logística, Contabilidad, Marketing.
- **Informática y Tecnología:** Informática, Redes y Telecomunicaciones, Multimedia, Ciberseguridad.
- **Industria y Producción:** Electromecánica, Mantenimiento Industrial, Automotriz, Energías Renovables, Construcción, Química.
- **Agraria y Ciencias de la Tierra:** Agronomía, Ciencias Forestales, Ganadería, Vitivinicultura.
- **Servicios y Salud:** Turismo, Gastronomía, Hotelería, Deporte y Recreación, Estética.
- **Arte y Comunicación:** Audiovisual, Diseño Gráfico, Diseño de Interiores, Cerámica, Joyería.

Educación Terciaria y Grado (Cursos Técnicos Terciarios y Tecnólogos)

- **Tecnologías de la Información:** Tecnólogo en Informática, Ciberseguridad, Análisis de Sistemas.
- **Área Empresarial:** Cursos Técnicos Terciarios en Administración, Gestión Humana, Logística, Comercio Exterior.
- **Industria y Construcción:** Tecnólogo Mecánico, Tecnólogo Químico, Tecnólogo en Plásticos, Diseño Industrial, Arquitectura/Construcción.
- **Área Agroindustrial y Alimenticia:** Tecnólogo en Producción

Láctea, Tecnólogo Agroambiental, Biotecnología.
- **Turismo y Gastronomía:** Técnico Terciario en Gestión de Empresas Turísticas, Alta Cocina.

¿Te interesa información sobre algún nivel específico (bachillerato o terciario), una sede particular o los requisitos de inscripción para alguna área?

User prompt: Que pueden aportar de conocimiento a la sociedad

Response: Los egresados y profesionales de la educación técnica e industrial aportan un valor práctico e inmediato a la sociedad, conectando el saber académico con la ejecución directa en el sector productivo.

Aportes clave a la comunidad y al mercado

- **Resolución de problemas reales:** Traducen teorías económicas, de gestión o de diseño industrial en soluciones concretas para PyMEs, fábricas y comercios locales.
- **Optimización de recursos y procesos:** Los conocimientos en administración, logística y mantenimiento reducen costos, mejoran tiempos de producción y evitan el desperdicio en las cadenas de valor.
- **Innovación tecnológica aplicada:** Aportan digitalización, ciberseguridad, automatización y energías renovables en sectores que tradicionalmente operan de forma analógica.
- **Fomento del empleo y emprendimiento:** Tienen una formación orientada a crear unidades de negocio propias o a hacer más competitivas las empresas donde se integran.
- **Puente entre la industria y la gestión:** En mesas de diálogo o programas como "Café de negocios", su perspectiva técnica y administrativa permite debatir la economía real con los pies en la tierra.

User prompt: Diseña la pauta y guion del primer episodio del programa mañanero Café de Negocios enfocando el debate entre egresados de administración y la escuela industrial.

Response: A continuación tienes la estructura técnica, la pauta de contenidos y el guion detallado para el episodio piloto de **Café de Negocios**.

Ficha Técnica del Episodio Piloto

- **Programa:** Café de Negocios (Episodio 01)
- **Duración total:** 30 minutos (netos de pantalla)
- **Horario emisión:** 06:30 a 07:00 AM
- **Tema central:** *"Mano de obra vs. Gestión: ¿Cómo hacer rendir una empresa industrial hoy?"*
- **Mesa de diálogo:**

- **Conductor/a:** Periodista de economía/negocios.
- **Invitada 1 (Administración):** Lucía, egresada de Gestión/Administración de Empresas.
- **Invitado 2 (Escuela Industrial):** Mateo, egresado técnico de Electromecánica/Mantenimiento Industrial.

Escaleta / Pauta de Tiempos

Tiempo	Bloque	Contenido Principal	Recurso Visual / Zócalo (GC)
00:00 - 03:00	**Apertura**	Bienvenida, presentación del tema, repaso de titulares económicos de la mañana.	Toma de café en vivo, infografía de precios/indicadores en pantalla.
03:00 - 12:00	**Bloque 1**	Debate: Cuellos de botella en el taller/fábrica vs. Control de costos en la oficina.	Zócalo: *"¿Por qué fallan las PyMEs? ¿Falta de gestión o falla técnica?"*
12:00 - 15:00	**Corte Comercial**	*Pausa / Promocionales del canal y bares adheridos.*	Pausa.

Tiempo	Bloque	Contenido Principal	Recurso Visual / Zócalo (GC)
15:00 - 24:00	**Bloque 2**	Soluciones cruzadas: Cómo el técnico aprende a presupuestar y el administrador a entender los tiempos de planta.	Zócalo: *"Industria y Administración: El lenguaje común que genera ganancias."*
24:00 - 30:00	**Cierre**	La "Idea para llevar al trabajo", lectura de mensajes de la audiencia y despedida.	Zócalo: *"Herramienta del día: Matriz de costos para talleres y comercios."*

1Bloque de Apertura (00:00 - 03:00)

Objetivo: Enganchar a la audiencia mañanera con un tono ágil e informativo.

- **[ESCENA: PLANO MEDIO]** El conductor está de pie junto a una barra de bar en el estudio, sirviendo dos tazas de café. De fondo, pantallas mostrando imágenes de talleres en marcha y oficinas.
- **CONDUCTOR:***"Muy buenos días. Son las 6:30 de la mañana. Si estás desayunando antes de salir a la fábrica, o si ya vas en viaje*

hacia la oficina o abriendo tu negocio, bienvenido a 'Café de Negocios'. Hoy nos hacemos la pregunta que todo dueño de PyME, trabajador y emprendedor se hace antes de arrancar el día: ¿Por qué cuesta tanto ponernos de acuerdo entre los que producen en la planta y los que manejan los números en el escritorio?"

- **[CAMBIO A PLANO GENERAL - MESA DE DIÁLOGO]** El conductor se sienta en la mesa redonda con Lucía y Mateo.
- **CONDUCTOR:***"Para cruzar estos dos mundos, nos acompañan Lucía, egresada de Administración, y Mateo, egresado de la Escuela Industrial. Bienvenidos a ambos. Tomen café, que la mañana recién empieza."*

2Primer Bloque de Debate (03:00 - 12:00)

Focus: Diagnóstico del problema real en las empresas locales.

- **CONDUCTOR:***"Mateo, arranco contigo. Un técnico en mantenimiento ve que una máquina falla y necesita repuestos ya. Pero desde administración le dicen 'no hay presupuesto este mes'. ¿Cómo se vive esa fricción en el día a día?"*
- **MATEO (Escuela Industrial):***"Es la lucha de siempre. Para el administrador, frenar una compra es 'ahorrar'. Para el técnico en planta, no arreglar a tiempo significa que la máquina se va a romper del todo mañana y la parada de producción va a costar diez veces más. Falta que la oficina entienda la urgencia del fierro."*
- **LUCÍA (Administración):***"Entiendo la urgencia, Mateo, pero si Administración aprueba compras sin flujo de caja disponible, a fin de mes no se pagan los sueldos ni la luz. El problema no es negar la compra, es que la planta avisa cuando el problema ya explotó, no cuando se puede planificar."*
- **CONDUCTOR:***"Ahí está el punto de quiebre: la planificación. Lucía, ¿qué herramienta de gestión le falta al técnico? Y Mateo, ¿qué le falta entender al administrador sobre el taller?"*

3 Segundo Bloque de Soluciones (15:00 - 24:00)

Focus: Integración de conocimientos y propuestas prácticas.

- **MATEO (Escuela Industrial):** *"Nosotros en la escuela técnica aprendemos a resolver la falla, pero raras veces nos enseñan a calcular el costo por hora parada. Si desde la formación nos dieran nociones de costos, le presentaríamos al administrador el pedido con números: 'Si no invertimos $1.000 hoy, perdemos $10.000 la semana que viene'."*
- **LUCÍA (Administración):** *"Exacto. Y del lado de administración, cometemos el error de proyectar números en planillas sin bajar a la planta a ver los tiempos reales de calibración o desgaste. El mejor administrador es el que camina el taller con el jefe de mantenimiento."*
- **CONDUCTOR:** *"Entonces la fórmula de progreso para una empresa local es clara: el técnico debe aprender a hablar en idioma de costos, y el administrador debe aprender a hablar en idioma de procesos."*

4 Cierre y 'Herramienta para Llevar' (24:00 - 30:00)

Focus: Resumen ejecutivo y despedida con valor agregado.

- **CONDUCTOR:**

  "Llegamos al final de nuestro primer café. Nos dejamos tres conclusiones claras para aplicar hoy mismo en tu trabajo o negocio:"

1. **Planilla unificada:** Mantenimiento y Contabilidad deben compartir un calendario de revisiones preventivas, no solo de emergencias.
2. **Cuestión de lenguaje:** Presenta cada necesidad técnica cuantificando el ahorro o la pérdida económica que genera.

3. **Recorrer la planta:** Que el área de finanzas dedique al menos una hora a la semana a observar el proceso productivo directo.

- **CONDUCTOR:** *"Gracias Lucía, gracias Mateo por inaugurar esta mesa. A ustedes en sus casas, en los bares o camino al trabajo, gracias por acompañarnos. Mañana a las 6:30 AM nos servimos otro 'Café de Negocios'. ¡Que tengan una jornada muy productiva!"*
- **[CIERRE CON MÚSICA ÁGIL Y CRÉDITOS]**

User prompt: Escribe la propuesta comercial de venta de auspicios y publicidad para el programa Café de Negocios enfocada en marcas B2B, bancos y gastronomía.

Response: En primer lugar, tendrás que conectar Workspace para activar esta extensión.

User prompt: Presupuesto integral y ganancias estimadas

Response: Un modelo de producción independiente para un programa diario de 30 minutos (20 emisiones al mes) en televisión abierta o cable regional funciona mediante **coproducción** o **alquiler de espacio (compra de espacio en grilla)**.

Presupuesto Operativo Mensual (Costos de Producción)

Rubro	Concepto	Costo Estimado (USD / Mes)
Piso de Canal / Satélite	Alquiler de espacio de aire / Estudio de	$2.500 - $4.000

Rubro	Concepto	Costo Estimado (USD / Mes)
	TV	
Personal Técnico	Camarógrafos, sonidista, switchero, director de TV	$1.200 - $1.800
Equipo Talento y Contenido	Conductor/a, producción periodística, coordinadores	$1.500 - $2.500
Edición y Escenografía	Edición de VTRs, gráfica en pantalla, café/catering	$600 - $1.000
Comercialización	Comisión de ventas / Ejecutivo de cuentas (15-20%)	$800 - $1.200
TOTAL COSTOS OPERATIVOS (Apx.):		**$6.600 - $10.500 USD / mes**

Proyección de Ingresos Mensuales (Tarifas de Auspicio)

Categoría de Auspiciante	Paquete / Entregables	Precio Unid. (USD)	Cantidad Vendida	Total Ingresos (USD)
Main Sponsor / Banco	Presenta el programa, mención de inicio y cierre, banner fijo en pantalla y 2 spots por emisión.	$3.500	1	$3.500
Sponsors Secundarios (B2B / Educación)	Mención en mesa de debate, logo en escenografía, 1 spot por emisión.	$1.200	3	$3.600
PNT / Placements (Gastronomía / Café)	Tazas de café en mesa, marcas de café/gastronomía en vivo, zócalo publicitario	$600	4	$2.400

Categoría de Auspiciante	Paquete / Entregables	Precio Unid. (USD)	Cantidad Vendida	Total Ingresos (USD)
	.			
Comercios y Bares Locales	Zócalos en rotación, placas al final del bloque.	$250	8	$2.000
TOTAL INGRESOS BRUTOS ESTIMADOS:				**$11.500 USD / mes**

Rendimiento Financiero y Margen de Ganancia

- **Ingresos Brutos Estimados:** $11.500 USD / mes
- **Costos Operativos Promedio:** $8.500 USD / mes
- **Ganancia Neta Promedio (EBITDA): $3.000 USD / mes** (*Margen del ~26%*)

Claves para Optimizar las Ganancias

- **Modelos de Venta Cruzada:** Ofrecer paquetes digitales (redes sociales del programa, clips de TikTok/Instagram de los debates) para aumentar el costo del paquete publicitario sin elevar los costos de producción de TV.
- **Canje Comercial:** Reducir costos operativos mediante canjes de escenografía, vestuario y servicios de café a cambio de visibilidad en pantalla (PNT).
- **Venta en Lote:** Vender contratos mínimos de 3 a 6 meses a

instituciones educativas y bancos para garantizar el flujo de caja operativo desde el día uno.

User prompt: Duración del ciclo

Response: Para un proyecto televisivo de perfil económico, educativo y técnico como **Café de Negocios**, el ciclo debe estructurarse alineado con el calendario lectivo y el año comercial de las empresas.

Estructura y Duración Recomendada del Ciclo

- **Duración total: 9 meses por ciclo anual** (de abril a diciembre).
- **Frecuencia:** De lunes a viernes (aprox. 180 a 200 emisiones totales por año).
- **Pausa estratégica:** Enero, febrero y marzo (período de vacaciones estivales, donde la audiencia mañanera disminuye y las empresas congelan presupuestos publicitarios).

Fases del Ciclo Anual

Fase	Meses	Objetivo Estratégico
Preventa Comercial	Enero – Marzo	Negociación con el canal, cierre de patrocinadores principales (bancos, universidades, instituciones B2B) y grabación del piloto.
Temporada	Abril – Noviembre	Emisión diaria en

Fase	Meses	Objetivo Estratégico
Regular		vivo o diferido. Desarrollo de las mesas de debate entre egresados de administración y escuelas técnicas/industriales.
Cierre y Balances	Diciembre	Programas especiales de resumen del año económico, premiación de emprendimientos destacados y renovaciones de contratos.

Beneficios de esta Duración

- **Alineación con anunciantes:** Permite vender paquetes publicitarios semestrales o anuales cerrados antes del inicio de emisiones.
- **Continuidad académica:** Calza con los períodos de clases y graduaciones de los institutos técnicos y universidades.
- **Sostenibilidad del equipo:** Evita el desgaste de la producción continua en meses de bajo encendido televisivo y baja pauta comercial.

User prompt: Es conveniente que el público interactúe

Response: **Sí, es sumamente conveniente**, pero la interacción debe

estar cuidadosamente diseñada para que no rompa el ritmo dinámico de un programa mañanero ni desvíe el enfoque técnico de la mesa de diálogo.

Por qué beneficia al programa

- **Fidelización de la audiencia madrugadora:** El trabajador o comerciante que se prepara a las 6:30 AM siente que el programa habla *con* él y no solo *hacia* él.
- **Generación de contenidos reales:** Las preguntas y problemas del público sirven como insumo directo para los debates entre los egresados de administración y los técnicos industriales.
- **Mayor atractivo para anunciantes:** Un público interactivo demuestra un compromiso (*engagement*) alto, lo que permite vender paquetes publicitarios más caros al sumar redes sociales y menciones en vivo.

Canales y formatos de interacción recomendados

Medio	Formato de Participación	Utilidad para la Emisión
WhatsApp (Notas de Voz / Texto)	*"La Consulta del Taller"* o *"El Problema del Día"*. MÁXIMO 15 segundos.	Se emiten 1 o 2 audios por bloque para que la mesa de debate responda en vivo sobre casos reales.
Encuestas Rápidas (QR en pantalla / Redes)	Votaciones simples de opción múltiple (ej: *"¿Aprobás compras de repuestos sin*	Genera gráficos visuales e instantáneos para abrir el debate en la mesa.

Medio	Formato de Participación	Utilidad para la Emisión
	presupuesto previo? Sí / No").	
Comunidades de Bares y Cafés	Fotos o menciones desde bares que transmiten el programa en vivo.	Crea alianzas comerciales con la gastronomía y amplifica el alcance del canal.

Reglas para no perder el control de la transmisión

- **Filtro de producción previo:** Jamás sacar llamadas telefónicas al aire en directo sin edición previa. Los mensajes de voz o texto deben ser seleccionados minutos antes por el equipo de producción.
- **Límite de tiempo estricto:** La lectura o reproducción de mensajes no debe superar los **2 a 3 minutos por bloque** para mantener la fluidez del formato.
- **Enfoque profesional:** Priorizar mensajes de consulta técnica, logística o administrativa por encima de saludos informales para conservar el valor educativo del programa.

Daniel Triunfo
digagraciasporeducacion@gmail.com